

2018 wurde zu einem Jahr der Veränderung bei Oikocredit. Es gab viele Umstrukturierungen und Umstellungen im Geschäft des Mikrofinanziers. Geschäftsführer Thos Gieskes über gute Pläne und schlechte Umsetzung und die Gefahr des Scheiterns.

# „Frauenförderung ist Mehrwert“

Das Gespräch führte Ralf Leonhard

**D**ie Genossenschaft Oikocredit, gegründet vor 40 Jahren, unterstützt mit Darlehen, Kapitalbeteiligungen sowie Beratungs- und Schulungsprojekten einkommensschwache Menschen in Afrika, Asien und Lateinamerika dabei, ihren Lebensstandard dauerhaft zu verbessern. Über 684 Partner werden weltweit finanziert.

**DIE FURCHE: Oikocredit hat eine über 40-jährige Geschichte. Wie hat sie begonnen?**

**Thos Gieskes:** Der erste Kredit ging an eine Kaffeebauerngenossenschaft in Ecuador, der zweite wurde in Vietnam vergeben. Die Kirche wollte ihr überschüssiges Geld anlegen. Anfangs vergaben wir vor allem Mikrokredite. Nach und nach haben wir dann aufgebaut und in den letzten Jahren sind wir exponentiell gewachsen.

**DIE FURCHE: Die österreichische Bischofskonferenz hat vor Kurzem beschlossen, aus ökologisch bedenklichen Investitionen auszusteigen. Letztes Jahr wandte sie sich bereits von unmoralischen Unternehmen ab. Kann Oikocredit solche Bedingungen garantieren?**

**Gieskes:** Ja, Oikocredit investiert weder in Waffenindustrie noch in Projekte, wo es Kinderarbeit gibt. Wir finanzieren auch keine Bergbauprojekte, obwohl in Afrika viele Menschen Kleinbergbau betreiben und sich dafür Finanzierung wünschen. Wir verlangen von unseren Partnern auch, dass sie Abstand von Waffenerzeugung und Glücksspielunternehmen halten.

**DIE FURCHE: Ihre Partner sind nicht die kleinen Kreditnehmer, sondern Mikrofinanzinstitutionen?**

**Gieskes:** Richtig. Wir finanzieren drei Bereiche: Mikrofinanz, Landwirtschaft und erneuerbare Energie. Bei der Landwirtschaft wollen wir nicht einzelne Bauern fördern, sondern Genossenschaften. Im Energiesektor geht es meist um Kleinstprojekte, etwa Solarzellen in Afrika, wo ein Paneel auf dem Dach montiert wird. Das reicht dann für Licht, und um das Mobiltelefon aufzuladen. Das ist nicht nur ökologischer, sondern auch billiger als Kerosin. In Indien finanzieren wir solargesteuerte Bewässerungssysteme. Aktienkapital kommt für uns nur in Frage, wenn das benötigt wird, um das Wachstum anzutreiben. Das macht aber nicht mehr als 15 bis 16 Prozent unserer Investitionen aus.

**DIE FURCHE: Lange Zeit wurden ja Mega-Wasserkraftwerke als der Entwicklungsmotor an sich betrachtet.**

**Gieskes:** So etwas unterstützen wir nicht. Dafür gibt es ausreichend andere Finanzierungsquellen. Wir sind vor allem dort, wo andere Banken oder Institutionen nicht hingehen. Es geht uns um finanzielle Inklusion. Jede Investition muss einen sozialen Effekt haben. Wenn andere einen bisher unversorgten Landesteil mit Strom versorgen, dann steht meist der Export im Vordergrund.

**DIE FURCHE: Wer ist älter, Oikocredit oder die Grameen Bank des Mohammed Yunus?**

**Gieskes:** Grameen wurde Ende der 60er-Jahre gegründet, Oikocredit entstand 1972 auf der Tagung des Weltkirchenrates in Uppsala. Es hat dann noch drei Jahre gedauert, bis der erste Kredit vergeben wurde. Die Kirchengänger zahlten nicht genug ein, also mussten aus dem Gedanken „Wenn die Kirche nicht genug investiert, werden wir es tun“ erst Förderkreise entstehen. Die ersten wurden 1979 gegründet.

**DIE FURCHE: Bei der Grameen Bank rühmt man sich, dass an die 90 Prozent der Kredite zeitgerecht bedient werden. Wie ist das bei Oikocredit?**

**Gieskes:** Noch besser. Wir finanzieren Mikrofinanzinstitutionen, deren langfristige Verluste unter zwei Prozent liegen. Das Geheimnis liegt in der strengen Auswahl unserer Partner. Wir investieren viel Zeit, um zu überprüfen, welche sozialen Werte sie verfolgen und wie sie mit ihren Klienten zusammenarbeiten. Da geht es auch um das richtige Niveau nachhaltigen Wachstums.

**DIE FURCHE: Kritiker sagen, dass manche Klienten ihre Verpflichtung, rechtzeitig zurückzahlen, so ernst nehmen, dass sie sich dann in die Hände von Kredithaien begeben.**

**Gieskes:** Das ist schrecklich und ich kann nicht ausschließen, dass das auch bei uns passiert. Aber das sind die Ausnahmen zur Regel. Wenn jemand nicht zahlen kann, sollte er oder sie mit dem Kreditgeber reden und eine Lösung suchen. Im Prinzip ist die Mikrofinanz ein wunderbares Werkzeug, aber kein Allheilmittel. Wir legen Wert darauf, dass die Kreditmanager mit ihren Klienten reden, bevor der Kredit bewilligt wird. Und sie sorgen für technische Unterstützung und Beratung, damit sie Erfolg haben und die Investition nachhaltig wirkt. Manche Kaffee-genossenschaften sind zu klein, um erfolgreich zu sein. Wenn sie Geld brauchen, müssen sie Kaffee verkaufen. Aber die Händler wissen natürlich, wann die Preise sinken. Wir organisieren Ausbildungen für das Management, damit die Genossenschaften weniger unter Druck kommen. So sollen sie zum Beispiel Reserven anlegen oder den Kaffee vor der Ernte verkaufen, wenn der Preis höher ist.

**DIE FURCHE: Gibt es Kriterien hinsichtlich der Produkte, die gefördert werden?**

**Gieskes:** Die Landwirtschaft ist ein sehr komplexes Gebiet, so dass wir mit allen möglichen Bauern arbeiten. Aber wir konzentrieren uns auf Kleinbauern und auf bestimmte Anbaumethoden. Ölpalmen fördern wir nur im kleinbäuerlichen Anbau, weil sie gute Gewinne bringen. Aber sie



Foto: Ralf Leonhard

„Wir sind vor allem dort, wo andere Banken oder Institutionen nicht hingehen. Es geht uns um finanzielle Inklusion. Jede Investition muss einen sozialen Effekt haben.“

müssen nachhaltig angebaut werden, nicht so wie die Monokulturen, die in Asien die Wälder vernichten.

**DIE FURCHE: Sind genmanipulierte Saaten ein Ausschlusskriterium?**

KLARTEXT

Von Susanne Glass

## Trumps „Big Deal“ für Nahost



„E in bißchen Frieden“: Mit diesem Schlager hat die deutsche Sängerin Nicole vor langer Zeit den Eurovision Song Contest gewonnen. Heutzutage, da ihre Nachfolgerinnen froh sein müssen, wenn sie nicht auf dem allerletzten Platz landen, schlage ich eine Neuauflage des alten Erfolgssongs vor, ergänzt um eine Textzeile: „Ein bißchen Frieden – für ganz viel Geld.“ Denn dass der ESC in Tel Aviv letztlich raketentfrei über die Bühne ging, liegt vor allem an den 480 Millionen US-Dollar, mit denen die Regierung von Katar die Palästinenser vorübergehend ruhiggestellt hat. Unter Vermittlung Ägyptens und mit Duldung Israels. Kurz vor dem ESC waren noch aus dem von der radikalislamischen Hamas regierten Gazastreifen Hunderte Raketen Richtung Israel abgefeuert worden. Mit der halben Milliarde US-Dollar Feuerpausen-Geld aus Katar sollen die zutiefst zerstrittenen palästinensischen Parteien Fatah und Hamas ausstehende Löhne bezahlen und die Menschen im Elendsstreifen Gaza irgendwie weiter überleben können.

Seit Kurzem wissen wir, dass sich auch US-Präsident Trump seinen lange angekündigten „Big Deal“ für Frieden in Nahost als Geldgeschäft vorstellt. Bei einer Konferenz in Bahrain Ende Juni sollen den Palästinensern finanzielle Hilfen in Aussicht gestellt werden. Wohl gemerkt: Ohne dass ein politischer Plan vorliegt. Die Zweistaatenlösung hat Trump ja längst gemeinsam mit Israels Premier Netanjahu vom Tisch gefegt. Bezahlen sollen hauptsächlich die arabischen Staaten. Die EU darf sich gerne beteiligen. Der Business-Plan Trumps geht offensichtlich davon aus, dass die Palästinenser frei nach dem Motto: „Präsident Abbas ist alt und braucht das Geld“ großzügig darüber hinwegsehen, dass die Frage nach ihrem eigenen Staat niemanden wirklich mehr interessiert. Viel Geld könnte da fließen. Geld, von dem dann wohl ein großer Teil – während Trump von „ein bißchen Frieden“ träumt – in den Kauf neuer Waffen investiert wird.

Die Autorin ist Korrespondentin der ARD im Nahen Osten

**Gieskes:** Ja. Und wir bevorzugen organische und Fairtrade-Produkte. Wir wollen ja sicherstellen, dass die Bauern ein gutes Leben haben.

**DIE FURCHE: Es gibt zahllose Beispiele guter gemeintener Projekte, die gescheitert sind, etwa weil die geförderten Produkte keinen Markt haben.**

**Gieskes:** Im Allgemeinen handelt es sich um kleine Projekte, trotzdem gibt es welche, die nicht aufgehen. Je mehr wir so etwas beobachten, desto strenger sind wir bei der Sorgfaltspflicht. Wir wollen die Gefahr des Scheiterns minimieren und den Klienten helfen, bessere Entscheidungen zu treffen.

**DIE FURCHE: Werden da für Kleinprojekte Marktstudien in Auftrag gegeben?**

**Gieskes:** Unsere Partner bestehen manchmal darauf. Meist sind das aber einfache Nachforschungen. Da wollte zum Beispiel eine Gruppe von Bauern in Westafrika ein großes Lagerhaus bauen, obwohl es im Nachbarort schon eines gibt. Da ist natürlich zu prüfen, ob der Bedarf gegeben ist und sich das rechnen kann. Wir haben schon erlebt, dass Unternehmer bankrott gehen. Die Landwirtschaft ist ein riskantes Geschäft. Im Mikrofinanzbereich besteht die Gefahr weniger.

**DIE FURCHE: Wie hoch ist denn der durchschnittliche Kredit, den Oikocredit-Partner vergeben und wie sind die Rückzahlungsbedingungen?**

**Gieskes:** Das kommt auf das Land an. Der kleinste Kredit ist 50 US-Dollar, rückzahlbar in zwölf Monaten. Die Zinsen richten sich nach der landesüblichen Rate und können hoch sein.

**DIE FURCHE: Wie ist das in Ländern mit Hyperinflation wie Venezuela oder Zimbabwe?**

**Gieskes:** Da sind wir nicht. In solchen Ländern kann man kein Kreditinstitut betreiben. Allenfalls kann man da einen Kredit in Dollar vergeben, wenn durch Export Devisen erwirtschaftet werden können.

**DIE FURCHE: Zahlen Sie Ihren Investoren eine Dividende?**

**Gieskes:** Ja, die ersten Jahre haben wir zwei Prozent ausgeschüttet, in letzter Zeit nur mehr ein Prozent der Gewinne. Wenn man eine Dividende bekommt, hat man nicht das Gefühl, ein Almosen zu geben. Für uns bedeutet das einen gewissen Druck, wirtschaftlich zu agieren.

**DIE FURCHE: Wie ist die Entwicklung in Österreich?**

**Gieskes:** Hier gibt es einen Förderkreis mit 6500 Mitgliedern. Der Vorstand arbeitet ehrenamtlich. Verglichen mit Deutschland ist das sehr gut. Dort gibt es zwar acht Förderkreise, aber insgesamt nur fünfmal so viele Mitglieder.

**DIE FURCHE: Erzählen Sie mir eine Erfolgsgeschichte.**

**Gieskes:** Es gibt viele. In Indien gibt es eine Frau, die vor 20 Jahren mit einem Mikrokredit für einen Schönheitssalon begonnen hat. Ihr Beispiel hat Schule gemacht und sie hat dann als Großhändlerin für andere Salons fungiert: für Haarsprays, Cremes und all dieses Zeug. Heute hat sie einen Universitätsabschluss und auch ihre beiden Kinder auf die Uni geschickt. Ihr Beispiel sagt: Ich kann es schaffen, wenn ich nur will.

**DIE FURCHE: Ist der typische Klient von Oikocredit eine Frau?**

**Gieskes:** 84 Prozent sind Frauen. Wir glauben, dass in der Förderung von Frauen ein Mehrwert steckt.